MAKALAH KEWIRAUSAHAAN

WIRAUSAHA DALAM PENGEMBANGAN DIRI, MODAL, DAN PERTUMBUHAN KELAS MENENGAH DI ERA EKONOMI KREATIF

Disusun untuk memenuhi tugas mata kuliah Kewirausahaan di Semester 7

Dosen Pengampu: Hj. Nia Suniati B. S.Pd.I., M.M.Pd

Disusun oleh: Kelompok 2

M. Maolana Akbari (2120210003)

Paoz Nurhikmat (2120210126)

PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AGAMA ISLAM

SEKOLAH TINGGI AGAMA ISLAM YAMISA

KABUPATEN BANDUNG

2024

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur terpanjatkan kehadirat Allah Subhanahu wa ta'ala yang telah melimpahkan rahmat, taufik serta hidayah-Nya, sehingga tugas makalah Kewirausahaan dengan topik "Wirausaha dalam Pengembangan Diri, Modal dan Pertumbuhan Kelas Menengah di Era Ekonomi Kreatif" ini dapat diselesaikan dengan segala kelancaran pada waktu dan proses pengerjaannya.

Makalah ini dibuat untuk memenuhi salah satu tugas Kewirausahaan. Kami mengucapkan terima kasih kepada dosen pengampu mata kuliah Kewirausahaan, yaitu Ibu Hj. Nia Suniati B. S.Pd.I., M.M.Pd., yang telah membimbing kami selama perkuliahan ini, termasuk dalam mengarahkan pembuatan makalah ini.

Penyusun menyadari bahwa masih banyak kekurangan pada karya ilmiah ini. Oleh karena itu, penyusun mempersilakan para pembaca untuk memberikan kritik serta saran yang dapat memotivasi penyusun agar lebih baik untuk ke depannya. Akhir kata, semoga karya ilmiah ini dapat memberikan manfaat bagi penyusun khususnya maupun bagi pembaca.

Bandung, 12 November 2024

Penyusun

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR ..... **i**

DAFTAR ISI ..... **ii**

BAB 1 PENDAHULUAN **1**

1.1 Latar Belakang 1

1.2 Rumusan Masalah 1

1.3 Tujuan Makalah 1

BAB 2 PEMBAHASAN **2**

2.1. Wirausaha dan Pengembangan Diri 2

2.2. Wirausaha Dan Pengembangan Modal 4

2.3. Wirausaha dan Pertumbuhan Kelas Menengah 7

2.4. Tantangan dan Peluang Usaha di Era Ekonomi Kreatif 9

BAB 3 PENUTUP **12**

3.1 . Kesimpulan 12

DAFTAR PUSTAKA ..... **iii**

BAB 1
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di era globalisasi dan perkembangan teknologi saat ini, ekonomi kreatif telah menjadi sektor yang sangat penting dalam perekonomian. Wirausaha, sebagai pilar utama dalam ekonomi kreatif, memainkan peran yang sangat strategis dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan daya saing industri, dan mempercepat pertumbuhan kelas menengah. Dalam konteks ini, wirausaha tidak hanya berfokus pada keuntungan ekonomi semata, tetapi juga pada pengembangan diri, pemberdayaan modal, dan kontribusinya terhadap perkembangan sosial ekonomi yang lebih luas. Seiring dengan itu, muncul pertanyaan mengenai bagaimana wirausaha dapat mempengaruhi pengembangan diri individu, akses modal, serta pertumbuhan kelas menengah dalam menghadapi tantangan dan peluang di era ekonomi kreatif.

1.2 Rumusan Masalah

1. Bagaimana peran wirausaha dalam pengembangan diri di era ekonomi kreatif?
2. Apa saja sumber modal yang dapat di akses oleh wirausaha?
3. Bagaimana konstribusi wirausaha terhadap pertumbuhan kelas menengah?
4. Apa saja peluang dan tantangan yang dihadapi wirausaha di era ekonomi kreatif?

1.3 Tujuan Makalah

1. Menjelaskan peran wirausaha dalam pengembangan diri.
2. Menjelaskan berbagai sumber modal yang dapat diakses oleh wirausaha.
3. Mengidentifikasi konstribusi wirausaha terhadap kelas menengah.
4. Membahas peluang dan tantangan yang akan dihadapi oleh wirausaha.

BAB 2
PEMBAHASAN

2.1. Wirausaha dan Pengembangan Diri

Menjadi seorang wirausahawan diperlukan motivasi yang kuat dalam diri individu. Tidak semua orang memiliki motivasi yang sama untuk menjadi pengusaha, di antaranya: ingin menjadi bos, mencari uang sebanyak-banyaknya, atau ada pula yang hanya ingin melakukan kegiatan yang biasa-biasa saja, namun sebagian lain cukup serius untuk mengikuti jejak orang – orang sukses. Proses termotivasinya pun tidak semua orang sama. Ada yang karena faktor kebetulan ajakan teman, memanfaatkan bakat, keterampilan, atau pendidikan yang diperolehnya, dan karena memahami kebutuhan orang. Berikut adalah beberapa aspek penting tentang cara wirausaha berkonstribusi dalam pengembangan diri :

1. Pengembangan *Soft Skill*

   Wirausaha menuntut penguasaan berbagai *soft skill*, seperti komunikasi, negosiasi, kepemimpinan, manajemen waktu, dan pemecahan masalah. Dalam proses menjalankan bisnis, wirausahawan secara alami belajar untuk berkomunikasi lebih efektif dengan berbagai pihak, seperti pelanggan, investor, dan rekan bisnis. Selain itu, mereka perlu mengembangkan keterampilan kepemimpinan agar dapat memotivasi dan mengarahkan tim dengan baik. *Soft skill* ini tidak hanya penting untuk keberhasilan bisnis, tetapi juga membantu individu untuk berkembang dalam aspek personal dan sosial.

2. Ketahanan Mental dan Emosional

   Menjalankan usaha, terutama di tahap awal, penuh dengan tantangan dan risiko yang bisa menyebabkan stres. Kegagalan, ketidakpastian, dan hambatan bisnis adalah hal yang biasa dialami oleh seorang wirausahawan. Dalam situasi ini, wirausaha mengajarkan individu untuk mengembangkan ketahanan mental yang kuat dan kemampuan untuk tetap tenang di tengah tekanan. Ketahanan mental ini membantu mereka untuk tidak mudah menyerah, menjaga motivasi, dan belajar dari kegagalan. Proses ini membantu wirausahawan untuk tumbuh sebagai pribadi yang lebih tangguh dan siap menghadapi tantangan hidup lainnya.

3. Peningkatan Kreativitas Inovasi

   Wirausaha sering kali membutuhkan kemampuan untuk berpikir kreatif dan menciptakan solusi inovatif dalam menghadapi masalah. Persaingan pasar yang ketat dan kebutuhan untuk memenuhi permintaan konsumen mendorong wirausahawan untuk selalu mencari cara baru dalam meningkatkan produk atau layanan mereka. Kreativitas ini menjadi bagian inti dari pengembangan diri karena membantu individu melihat peluang dalam situasi yang sulit dan terus berinovasi.

4. Pengembangan Kepercayaan Diri

   Proses wirausaha memerlukan kemampuan untuk mengambil risiko dan membuat keputusan yang bisa berdampak besar pada bisnis. Ketika seorang wirausahawan berhasil mengatasi tantangan dan melihat hasil positif dari usahanya, hal ini meningkatkan kepercayaan dirinya. Setiap keberhasilan kecil memberikan dorongan psikologis yang memperkuat rasa percaya diri mereka untuk terus maju. Kepercayaan diri ini tidak hanya berdampak pada karier tetapi juga pada kemampuan untuk menghadapi kehidupan secara keseluruhan dengan lebih optimis.

5. Pembelajaran Mandiri dan Adaptabilitas

   Wirausahawan perlu terus belajar untuk menyesuaikan diri dengan perubahan pasar, teknologi, dan kebutuhan konsumen. Pembelajaran mandiri ini mendorong mereka untuk selalu memperbarui pengetahuan dan keterampilan mereka. Di era digital, misalnya, wirausahawan harus cepat beradaptasi dengan pemasaran online atau teknologi baru yang relevan dengan usahanya. Adaptabilitas ini adalah bagian penting dari pengembangan diri karena membantu individu menjadi lebih fleksibel dan siap menghadapi perubahan.

6. Penguatan Etos Kerja dan Disiplin

   Menjadi wirausahawan menuntut disiplin tinggi dan kemampuan untuk mengatur waktu dengan efektif. Karena tanggung jawab yang besar, wirausahawan perlu memiliki etos kerja yang kuat, seperti bekerja keras, disiplin, dan konsistensi. Pengalaman ini membuat individu menjadi lebih terorganisir dan bertanggung jawab, yang juga berkontribusi pada pengembangan diri dalam kehidupan pribadi dan profesional.

2.2. Wirausaha Dan Pengembangan Modal

Modal adalah elemen fundamental dalam menjalankan dan mengembangkan usaha. Bagi wirausahawan, modal tidak hanya mencakup dana finansial, tetapi juga mencakup sumber daya lainnya yang dapat mendukung pertumbuhan bisnis, seperti modal sosial (jaringan dan koneksi), modal intelektual (pengetahuan dan keterampilan), dan modal manusia (tenaga kerja yang terampil dan berpengalaman). Pengembangan modal adalah langkah strategis yang memungkinkan wirausahawan untuk membangun, mengelola, dan memperluas usahanya agar mampu bersaing dan bertahan dalam pasar yang dinamis. Berikut adalah beberapa cara wirausaha berperan dalam pengembangan modal :

1. Akses Terhadap Modal Finansial

Modal finansial adalah modal dasar yang diperlukan untuk memulai dan mengembangkan usaha, termasuk untuk keperluan operasional, produksi, pemasaran, dan investasi. Bagi wirausahawan, akses terhadap modal finansial dapat diperoleh melalui berbagai cara, di antaranya:

a. Pinjaman Bank atau Lembaga Keuangan

Bank dan lembaga keuangan lainnya menyediakan program pinjaman yang dapat dimanfaatkan wirausahawan untuk mendapatkan dana awal atau modal tambahan. Namun, untuk mendapatkan pinjaman ini, wirausahawan biasanya harus memenuhi persyaratan tertentu, seperti memiliki jaminan atau rekam jejak yang baik.

b. Pendanaan Modal Ventura

Bagi usaha yang inovatif dan memiliki potensi pertumbuhan tinggi, modal ventura adalah pilihan yang tepat. Modal ventura biasanya diinvestasikan oleh investor yang siap menanggung risiko tinggi demi memperoleh keuntungan besar di masa depan. Pendanaan ini tidak hanya menyediakan dana, tetapi juga sering kali disertai dengan bimbingan dan jaringan bisnis yang bermanfaat bagi wirausahawan.

c. *Crowdfunding*

Di era digital, crowdfunding menjadi sumber modal yang semakin populer. Platform seperti Kickstarter dan GoFundMe memungkinkan wirausahawan untuk mengumpulkan dana dari masyarakat umum yang tertarik mendukung ide atau produk mereka. Crowdfunding memberi keuntungan berupa akses langsung ke pasar potensial dan mendapatkan umpan balik dari calon konsumen.

d. Investor atau Angel Investor

Selain modal ventura, wirausahawan dapat mencari pendanaan dari investor individu yang disebut angel investor. Mereka biasanya menyediakan dana pribadi untuk membantu bisnis kecil atau startup yang memiliki potensi pertumbuhan. Angel investor sering kali menawarkan modal dalam tahap awal dan memberikan nasihat serta dukungan dalam pengembangan bisnis.

2. Pengembangan Modal Intelektual

Modal intelektual adalah aset tidak berwujud yang mencakup pengetahuan, keterampilan, inovasi, dan kreativitas yang dimiliki oleh wirausahawan dan timnya. Pengembangan modal intelektual mencakup:

a. Investasi pada Pelatihan dan Pendidikan

Wirausahawan yang memiliki pengetahuan mendalam di bidang usahanya cenderung lebih mampu menghadapi tantangan dan menciptakan inovasi. Oleh karena itu, investasi dalam pelatihan dan pendidikan untuk dirinya dan timnya adalah langkah penting dalam pengembangan modal intelektual.

b. Riset dan Pengembangan (R&D)

R&D memungkinkan wirausahawan untuk terus berinovasi, mengembangkan produk baru, atau memperbaiki proses produksi. Dengan berfokus pada pengembangan produk atau layanan, wirausahawan dapat membangun keunggulan kompetitif yang sulit ditiru oleh pesaing.

3. Pengembangan Modal Manusia

Modal manusia adalah aset yang berupa sumber daya manusia yang kompeten dan berpengalaman. Memiliki tim yang terampil dan berdedikasi akan meningkatkan efektivitas dan efisiensi usaha, serta membantu mencapai tujuan jangka panjang perusahaan. Beberapa strategi dalam pengembangan modal manusia meliputi:

a. Rekrutmen yang Selektif

   Memilih individu yang memiliki keterampilan, nilai, dan visi yang sejalan dengan perusahaan adalah investasi dalam modal manusia yang berharga. Karyawan yang tepat akan membantu perusahaan berkembang dengan lebih cepat dan efisien.

b. Pengembangan Karyawan

   Memberikan pelatihan dan kesempatan pengembangan kepada karyawan akan meningkatkan keterampilan mereka dan berkontribusi pada produktivitas perusahaan. Selain itu, pengembangan karyawan dapat meningkatkan loyalitas mereka, yang akan berkontribusi pada stabilitas usaha dalam jangka panjang.

c. Pemberian Insentif dan Penghargaan

   Memberikan insentif, penghargaan, dan peluang karir yang baik akan memotivasi karyawan untuk bekerja lebih produktif dan memberikan kontribusi terbaiknya pada perusahaan.

Secara keseluruhan, wirausaha dan pengembangan modal adalah dua hal yang saling terkait. Wirausahawan yang berfokus pada pengembangan modal finansial, sosial, intelektual, dan manusia akan lebih mampu menghadapi tantangan bisnis, memanfaatkan peluang, dan meningkatkan daya saingnya. Pengembangan modal ini tidak hanya memperkuat kapasitas perusahaan, tetapi juga berkontribusi pada keberhasilan jangka panjang wirausahawan dalam membangun usaha yang berkelanjutan dan berdampak positif bagi perekonomian.

2.3. Wirausaha dan Pertumbuhan Kelas Menengah

Definisi kelas menengah sulit ditentukan secara harfiah karena kelompok ini tidak selalu memiliki atribut atau nilai yang unik dibandingkan kelas sosial lainnya. Kelas menengah dapat dilihat sebagai kelompok yang terletak di antara miskin dan kaya, serta antara kelas pekerja dan kelas atas. Para pakar menggunakan dua pendekatan untuk mendefinisikan kelas menengah: pendekatan relatif dan absolut.

Pendekatan relatif mendefinisikan kelas menengah berdasarkan pendapatan atau konsumsi, seperti yang dilakukan oleh Birdsall, Graham & Pettinato (2000) yang menetapkan kelas menengah sebagai individu dengan pendapatan 75% hingga 125% dari pendapatan rata-rata per orang.

Sementara itu, pendekatan absolut, seperti yang diusulkan oleh Banerjee & Duflo (2008), mendefinisikan kelas menengah berdasarkan pengeluaran per kapita harian, misalnya antara US$2 hingga US$10 di masa penelitian tersebut, atau setara dengan Rp. 100.000 di masa kini.

Beberapa definisi lain mencakup pengeluaran tahunan lebih dari US$3.900 pada waktu itu (Bhalla, 2009) atau setara dengan Rp. 40 juta di masa kini.

Peningkatan pendapatan, akses terhadap pendidikan, kesehatan, dan layanan lainnya, serta peningkatan daya beli, menandakan pertumbuhan kelas menengah. Hal ini dapat berkaitan dengan stabilitas ekonomi dan sosial, karena kelompok ini cenderung memiliki pengeluaran yang lebih tinggi, yang mendorong pertumbuhan ekonomi. Selain itu, kelas menengah yang kuat dapat berperan dalam mendorong inovasi dan investasi, serta berkontribusi pada pembangunan masyarakat yang lebih sejahtera.

Hubungan antara wirausaha dan pertumbuhan kelas menengah sangat signifikan dan saling terkait. Berikut adalah beberapa poin yang menjelaskan hubungan tersebut:

1. **Penciptaan Lapangan Kerja**

   Wirausaha berkontribusi pada penciptaan lapangan kerja baru. Ketika usaha baru didirikan, mereka membutuhkan tenaga kerja, yang dapat meningkatkan jumlah pekerjaan yang tersedia. Pertumbuhan lapangan kerja ini membantu memperkuat kelas menengah, karena lebih banyak individu mendapatkan pekerjaan yang stabil dan berpenghasilan.

2. **Peningkatan Pendapatan**

   Usaha yang sukses dapat menghasilkan pendapatan yang tinggi, baik bagi pemilik usaha maupun karyawan. Peningkatan pendapatan ini berkontribusi pada pertumbuhan kelas menengah, yang sering kali ditandai dengan peningkatan daya beli dan kualitas hidup.

3. **Inovasi dan Daya Saing**

   Wirausaha sering kali menjadi sumber inovasi, menciptakan produk dan layanan baru yang dapat meningkatkan daya saing ekonomi. Inovasi ini tidak hanya memberikan manfaat ekonomi, tetapi juga meningkatkan kualitas hidup masyarakat kelas menengah dengan menyediakan akses ke produk dan layanan yang lebih baik.

4. **Kemandirian Ekonomi**

   Wirausaha memberikan kesempatan bagi individu untuk menjadi mandiri secara ekonomi. Kemandirian ini dapat memperkuat kelas menengah, yang berfokus pada pencapaian kestabilan dan kemakmuran.

Secara keseluruhan, wirausaha dan pertumbuhan kelas menengah saling mendukung dalam menciptakan pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan dan meningkatkan kualitas hidup masyarakat. Keduanya berkontribusi pada pembangunan ekonomi yang lebih luas dan kesejahteraan sosial.

2.4. Tantangan dan Peluang Usaha di Era Ekonomi Kreatif

Ekonomi kreatif adalah sektor yang melibatkan produksi, distribusi, dan konsumsi barang dan jasa yang menciptakan nilai tambah melalui ekspresi kreatif, budaya, dan intelektual. Ini mencakup industri seperti seni, musik, desain, film, mode, dan kuliner. Ekonomi kreatif menekankan pentingnya kreativitas, inovasi, dan hak kekayaan intelektual dalam menciptakan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi. Beberapa definisi dari ahli seperti John Howkins dan Charles Landry menyoroti peran ide, kolaborasi, dan budaya dalam sektor ini, sementara UNESCO menekankan nilai tambah budaya dan artistik dalam produksi dan konsumsi barang dan jasa.

Di era ekonomi kreatif ini, begitu banyak contoh konkret yang mewakili praktik nyata ekonomi kreatif, di antaranya seperti Canva di bidamg desain grafis, orang-orang dapat berkreasi dengan emmebuat template maupun elemen untuk dijual dan dibeli oleh para pengguna premium. Selain itu, TikTok juga dapat diandalkan dalam berekonomi dengan kreativitas konten untuk mencari daya tarik pengunjung yang nantinya diarahkan ke penjualan produk, juga untuk membangun branding.

Dalam era ekonomi kreatif, terdapat banyak peluang yang dapat dimanfaatkan oleh wirausaha untuk berkembang dan berinovasi. Berikut adalah beberapa peluang yang dapat dijelajahi:

1. **Pemasaran Digital**
   Memanfaatkan platform media sosial dan iklan daring untuk menjangkau audiens yang lebih luas dan meningkatkan interaksi dengan pelanggan.
2. **Kolaborasi dengan Influencer**
   Bekerja sama dengan influencer untuk mempromosikan produk atau layanan, yang dapat meningkatkan kredibilitas dan visibilitas merek.
3. **Konten Kreatif**
   Menghasilkan konten yang menarik dan relevan, seperti video, blog, atau podcast, untuk menarik perhatian dan membangun komunitas di sekitar merek.
4. ***E-commerce* dan Marketplace**
   Memanfaatkan platform *e-commerce* untuk menjual produk secara langsung kepada konsumen, memperluas jangkauan pasar.

5. **Pengalaman Pelanggan yang Unik**

   Menciptakan pengalaman yang berbeda dan menarik bagi pelanggan, seperti acara pop-up atau workshop, untuk meningkatkan keterlibatan dan loyalitas.

6. **Inovasi Produk**

   Mengembangkan produk baru yang sesuai dengan tren dan kebutuhan pasar, sehingga dapat memenuhi permintaan konsumen yang terus berubah.

7. **Pemasaran Berbasis Data**

   Menggunakan analisis data untuk memahami perilaku konsumen dan mengoptimalkan strategi pemasaran yang lebih efektif.

Dengan memanfaatkan peluang-peluang ini, wirausaha dapat meningkatkan daya saing dan mencapai kesuksesan dalam ekonomi kreatif. Selain itu, tidak dapat dipungkiri bahwa terdapat berbagai tantangan yang dihadapi oleh para wirausaha. Tantangan-tantangan ini muncul seiring dengan dinamika dan kompleksitas yang melekat pada sektor ekonomi kreatif. Berikut adalah beberapa tantangan yang sering dihadapi, beserta solusi yang dapat diterapkan untuk mengatasinya:

1. **Persaingan yang Ketat**

   Banyaknya pelaku usaha di sektor kreatif menciptakan persaingan tinggi. Contohnya, seperti di industri fesyen, banyak desainer baru bermunculan, sehingga sulit bagi satu merek untuk menonjol. Hal ini apat diminimalisir dengan fokus pada membedakan produk dengan menawarkan nilai unik, seperti desain eksklusif atau pengalaman pelanggan yang luar biasa.

2. **Perubahan Tren yang Cepat**

   Tren dalam ekonomi kreatif sering berubah dengan cepat. Seperti di platform media sosial TikTok, gaya dan tantangan baru muncul setiap minggu, memaksa kreator untuk selalu beradaptasi. Selalu melakukan riset pasar dan mengikuti perkembangan tren dapat menjadi solusi untuk beradaptasi dengan cepat.

3. **Pendanaan dan Sumber Daya**

   Mengakses modal untuk memulai usaha bisa menjadi tantangan. Seperti halnya saat seorang pemrogram yang ingin memproduksi proyek aplikasi besar mungkin kesulitan mendapatkan dana dari investor. Solusi untuk hal ini adslah dengan membangun jaringan luas agar dapat terhubung ke banyak investor.

4. **Hak Kekayaan Intelektual**

   Melindungi karya kreatif dari plagiarisme adalah hal yang sulit jika tidak mendaftarkan hak cipta, merek dagang dan paten untuk melindungi karya kreatif. Sering ditemukan misalnya seorang penulis yang menemukan bukunya dijiplak oleh orang lain tanpa izin harus berjuang untuk menegakkan hak cipta, dan ini berlaku di bidang dan produk industri kreatif lainnya.

5. **Ketidakpastian Pasar**

   Permintaan untuk produk kreatif bisa turun naik, dapat diilustrasikan dengan sebuah studio gim yang mengalami penurunan penjualan setelah peluncuran game yang tidak sesuai harapan pasar. Sekali lagi, proses riset dan pengembangan mengambil peran penting. melakukan analisis pasar secara berkala dan mengembangkan produk yang fleksibel untuk menyesuaikan dengan permintaan konsumen yang berubah.

Menghadapi tantangan-tantangan ini memerlukan strategi yang baik, inovasi, dan ketahanan untuk berhasil dalam ekonomi kreatif, yang hal tersebut tidak lepas dari salah satu modal utama keiwrausahaan, yaitu modal intelektual, yng meliputi riset dan pengembangan

BAB 3
PENUTUP

2.5. Kesimpulan

Wirausaha berperan penting dalam pengembangan diri individu dengan meningkatkan keterampilan, kreativitas, dan kepercayaan diri. Akses terhadap modal, melalui investasi atau crowdfunding, memungkinkan wirausaha mewujudkan ide menjadi produk yang dapat dipasarkan, mendukung inovasi, dan pertumbuhan ekonomi.

Wirausaha juga berkontribusi pada pertumbuhan kelas menengah dengan menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan, yang memperkuat daya beli masyarakat. Meskipun menghadapi tantangan seperti persaingan ketat dan perubahan tren, peluang dalam pemasaran digital dan kolaborasi dengan influencer memberikan ruang untuk beradaptasi.

Secara keseluruhan, wirausaha di era ekonomi kreatif memiliki potensi besar untuk mendorong pengembangan diri, meningkatkan akses modal, dan memperkuat kelas menengah sambil memanfaatkan peluang yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

Anisa L. Kadiyono. (2014). *Efektivitas Pengembangan Potensi Diri dan Orientasi Wirausaha Dalam Meningkatkan Sikap Wirausaha*. Jurnal Intervensi Psikologi

Bhalla, S. (2009). *The Middle Class Kingdoms of India and China.* Peterson Institute for International Economics, Washington, DC.

Birdsall, N., Graham, C. and Pettinato, S. (2000). *Stuck in Tunnel: Is Globalization Muddling the Middle?*. Brooking Working Paper 14. Washington, DC: Brookings Institution.

Devi, R. (2021). *Pengaruh Modal Usaha dan Sikap Kewirausahaan terhadap Pendapatan Usaha Kecil (Mikro) di Kawasan M. Said Samarinda.* Jurnal Administrasi Bisnis, 9(1), 36–45. http://dx.doi.org/10.54144/jadbis.v9i1.4768

Daryanto, & Aris, C. dwi. (2013). *Kewirausahaan*. Gava Media.

Doepke, M. and Zilibotti, F. (2007). *Occupational Choice and the Spirit of Capitalism*. NBER Working Paper 12917. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Easterly, W. (2001). *The Middle Class Consensus and Economic Development*. Journal of Economic Growth. Vol. 6 (4). hal. 317-336.

Komariah, K. (2022). *Peran Kewirausahaan Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat UMKM Menurut Perspektif Ekonomi Islam*. 8(03), 3703–3711.

Riswanto, A., Zafar, T., Perdana, A., Sunijati, E., Harto, B., Boari, Y., Astaman, P., Dassir, M., & Hikmah, A. (2023). *Ekonomi Kreatif: Inovasi, Peluang, dan Tantangan Ekonomi Kreatif di Indonesia*. Jambi: Sonpedia Publishing